

DATE	THEME	INTERVENANT	TARIF HT
Mardi 11 Septembre 2018	<p><b>LES ESSENTIELLES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Prospection pige et prise de mandats – Mode d'emploi pratique</b> (Ref. E-TR384)</li> </ul> <p>Objectifs : Prospector efficacement par la pige - Rentrer des mandats grâce à la pige - Trouver des acquéreurs grâce à la pige - Obtenir le 1 rendez-vous avec le vendeur - Obtenir un premier mandat - Transformer à terme un mandat pige en mandat exclusif - Faire des sites non professionnels nos alliés</p> <p>Public : Négociateurs, Managers</p>	Éric HANOT	<p>Adhérent 200 € HT</p> <p>Non Adhérent 300 € HT</p>
Jeudi 20 Septembre 2018	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Transition énergétique et financement en copropriété</b> (Ref. CO126)</li> </ul> <p>Objectifs : Présentation de la législation et des nouvelles normes en matière de transition énergétique en copropriété – Travaux nécessaires permettant la mise en œuvre de cette transition ainsi que son financement.</p> <p>Public : Administrateurs de biens – Titulaire de la carte S</p>	Jean-François LARDILLIER	<p>Adhérent 220 € HT</p> <p>Non Adhérent 300 € HT</p>
Jeudi 04 Octobre 2018 ET Vendredi 05 Octobre 2018	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Aspect patrimonial pour les gestionnaires locatifs</b> (Ref. GL256)</li> </ul> <p>Objectifs : Renforcer les connaissances en droit (civil, fiscal et social) et en économie du patrimoine - S'approprier ces nouvelles connaissances afin de pouvoir procéder à un audit patrimonial de vos propriétaires bailleurs et d'analyser celui-ci - Apprendre à réaliser une étude de rentabilité comparative et de faisabilité. - Savoir proposer un arbitrage des actifs de votre client et l'accompagner dans la réalisation de son investissement</p> <p>Public : Collaborateurs gestion locative.</p>	Kévin SOMER	<p>Adhérent 220 € HT</p> <p>Non Adhérent 300 € HT</p>
14, 15 et 16 Novembre 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>LES UNIVERSITES DE LA FORMATION</b></li> </ul> <p><b>Diffusion des programmes prochainement.</b></p>		

DATE	THEME	INTERVENANT	TARIF HT
Jeudi 06 Décembre 2018	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Comment ne plus être dépendant des portails immobiliers</b> (Ref. MDG184)</li> </ul> <p>Objectifs : Maîtriser l'environnement digital dans le secteur immobilier afin d'optimiser son budget communication et ne pas dépendre des portails immobiliers pour développer son business immobilier. - La formation s'articule autour de nombreuses études de cas de professionnels immobiliers, démarches et savoir-faire opérationnels.</p> <p>Public : Tous les professionnels de l'immobilier.</p>	Mickaël CARTON	Adhérent 220 € HT  Non Adhérent 300 € HT
Jeudi 13 Décembre 2018	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Savoir gérer le contentieux de la copropriété</b> (Ref. CO030)</li> </ul> <p>Objectifs : Connaître le fonctionnement de l'organisation judiciaire et les grands contentieux de la copropriété pour une meilleure gestion. - Apprendre à gérer les premières démarches contentieuses et à constituer un dossier.</p> <p>Public : Directeurs d'agence, Gestionnaires de copropriété, assistantes.</p>	Marie-Hélène MARTIAL	Adhérent 220 € HT  Non Adhérent 300 € HT
Jeudi 17 Janvier 2019	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La location – Accroître son efficacité – Augmenter le C.A</b> (Ref. TR031)</li> </ul> <p>Objectifs : Optimiser la rentabilité du service location en mettant en place une stratégie commerciale basée sur la réactivité, l'offre multiple et la qualité de service.</p> <p>Public : Responsables, collaborateurs du service location</p>	V2i Conseil by Mix	Adhérent 220 € HT  Non Adhérent 300 € HT
Mercredi 13 Février 2019	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Faciliter l'accès au logement en proposant des dispositifs d'aide et de garantie des loyers</b> (Ref. GL260)</li> </ul> <p>Objectifs : Maîtriser les différentes aides au logement – Sécuriser la location – Faciliter l'accès au logement.</p> <p>Public : Gestionnaires locatifs débutants et confirmés – Agents de location débutants et confirmés.</p>	Guillemette MELCHER	Adhérent 220 € HT  Non Adhérent 300 € HT

DATE	THEME	INTERVENANT	TARIF HT
Jeudi 14 Février 2019	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Les 10 secrets des meilleurs conseillers</b> (Ref. TR377)</li> </ul> <p>Objectifs : Développer la performance commerciale – Acquérir les bonnes méthodes pour être plus performant – Etre plus efficace, vendre mieux et plus.</p> <p>Public : Equipes commerciales</p>	V2i Conseil by Mix	Adhérent 220 € HT  Non Adhérent 300 € HT
Jeudi 04 Avril 2019	<p><b>LES ESSENTIELLES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>L'état des lieux et le pré-EDL</b> (Ref. E-GL018)</li> </ul> <p>Objectifs : Aider à la réalisation en évitant les oublis - Acquérir du vocabulaire de description - Limiter les conflits.</p> <p>Public : Toutes personnes désirant approfondir leurs connaissances sur la réalisation d'état des lieux</p>	Jennifer LAROUSSARIAS	Adhérent 200 € HT  Non Adhérent 300 € HT
Jeudi 16 Mai 2019	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Détachements parcellaires et/ou lotissements</b> (Ref. TR002)</li> </ul> <p>Objectifs : Interpréter concrètement les nouvelles procédures instaurées depuis la récente réforme des autorisations d'urbanisme (en vigueur depuis le 1er Octobre 2007) - Matérialiser les droits à construire résultant d'un détachement parcellaire - Appréhender les pièges relatifs à la nouvelle définition du lotissement - Identifier les risques éventuels de recours - Apprécier les contours évolutifs de l'obligation de conseil de l'intermédiaire immobilier et/ou du rédacteur d'actes en cas de vente d'un terrain à bâtir ou d'un ensemble immobilier partiellement bâti.</p> <p>Public : Responsables d'agence et collaborateurs en transaction</p>	Bertrand DASSE	Adhérent 220 € HT  Non Adhérent 300 € HT

DATE	THEME	INTERVENANT	TARIF HT
Jeudi 06 Juin 2019	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>L'exclusivité c'est la liberté !</b> (Ref. TR385)</li> </ul> <p>Objectifs : Transformer les nouvelles contraintes en avantage consommateur – Optimiser les conséquences des nouveautés juridiques – Comprendre les attentes du vendeur et s'y adapter – Adapter la méthode aux nouveaux comportements des consommateurs – Impliquer le vendeur dans la réussite de son projet de vente – Garder son mandat exclusif jusqu'à la réalisation de la vente – Augmenter son nombre de mandats exclusifs – Construire et maîtriser son argumentaire pour le mandat exclusif – Transformer Développer sa notoriété personnelle et celle de l'agence – Augmenter son chiffre d'affaires et son nombre de ventes – Mieux défendre ses honoraires – Créer un partenariat efficace avec ses clients.</p> <p>Public : Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence</p>	Éric HANOT	Adhérent 220 € HT  Non Adhérent 300 € HT
Vendredi 07 Juin 2019	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Location meublée saisonnière, régime juridique et fiscal</b> (Ref. LV011)</li> </ul> <p>Objectifs : Actualiser vos connaissances sur la location meublée à caractère saisonnier et son régime fiscal – Différencier la location meublée saisonnière de la location meublée de courte durée – Maîtriser les règles nouvelles applicables aux professionnels : information clientèle, publicités, honoraires... – Conseiller vos clients sur le régime juridique et fiscal des différents types de baux meublés et les incidences fiscales.</p> <p>Public : Dirigeants - Responsables d'agence et collaborateurs gérant un portefeuille locatif de meublés saisonniers. Agents immobiliers, Gestionnaires, Personnels des cabinets voulant maîtriser la location meublée saisonnière.</p>	Raquel DEFRANCE	Adhérent 220 € HT  Non Adhérent 300 € HT

DATE	THEME	INTERVENANT	TARIF HT
En attente de confirmation	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La copropriété pour les transactionnaires</b> (Ref. TR347)</li> </ul> <p>Objectifs : Appréhender les notions de base de la Copropriété pour les transactionnaires</p> <p>Public : Tout public en transaction</p>	Marie-Hélène MARTIAL	Adhérent 220 € HT  Non Adhérent 300 € HT
En attente de confirmation	<p><b>SPECIALISATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>L'insécurité dans les immeubles anciens</b> (Ref. AB041)</li> </ul> <p>Objectifs : Maîtriser les risques liés au bâti - Maîtriser les risques liés au second œuvre – Maîtriser les risques liés aux parasites et à l'amiante</p> <p>Public : Responsables et collaborateurs en Administration de Biens Responsables et collaborateurs en Gérance</p>	Dominique KRENC	Adhérent 220 € HT  Non Adhérent 300 € HT
En attente de confirmation	<p><b>LES ESSENTIELLES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La nécessité du mandat exclusif : en route vers la réussite !</b> (Ref. E-TR343)</li> </ul> <p>Objectifs : Apprendre enfin à travailler en Mandat Exclusif - Maîtriser son mandat et ses vendeurs - Sensibiliser les clients aux difficultés juridiques pour vendre un bien - Obtenir un fichier qualitatif. Promouvoir son image de professionnel - Démontrer l'efficacité du mandat exclusif par rapport au mandat simple Développer son C.A</p> <p>Public : Négociateurs débutants et confirmés</p>	Romain CARTIER	Adhérent 200 € HT  Non Adhérent 300 € HT